

no | crm .io

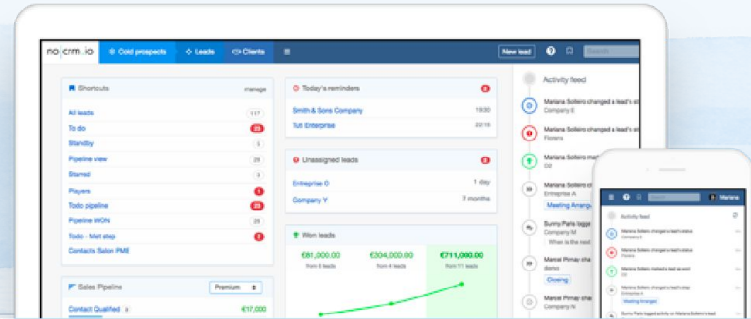
BROCHURE

04/05/2020

Piano

- A proposito di noCRM.io
- Metodologia
- Gestione dei Lead
- Gestione delle Vendite
- Altri Vantaggi
- Prezzi
- Contattaci
- Recensioni e Risorse

A proposito di noCRM.io



I venditori non usano i CRM. Non perché sono pigri, ma perché i CRM non sono mai stati ideati per loro.

- Software di gestione commerciale che replica il processo di vendita aziendale dalla creazione del prospect alla chiusura della trattativa
 - Usato da +11.000 persone in 6 lingue: italiano, inglese, francese, portoghese, spagnolo, tedesco
- Meno informazioni da compilare → incremento dell'uso
- Una panoramica dell'attività commerciale e della performance della rete vendita → per i manager
- Si sta al passo con l'azione successiva da svolgere → tasso di chiusura +25%

Metodologia



L'iter all'interno di noCRM permette ai venditori di non farsi mai sfuggire un'opportunità commerciale.

Un'opportunità passa automaticamente in modalità **Da fare**, così la rete vendita visualizza in un attimo ciò che c'è da fare. Invece, le opportunità **In attesa** sono quelle per cui è stata pianificata un'azione nel futuro e verranno gestite quando verrà il momento.

Fin quando non verrà chiusa la trattativa, ci sarà sempre un'azione da svolgere.

Gestione dei Lead

- 1 Creare e sviluppare
- 2 Gestire e collaborare
- 3 Chiudere e valutare

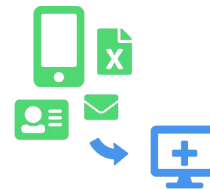


Gestione dei Lead

- 1 Creare e sviluppare
- 2 Gestire e collaborare
- 3 Chiudere e valutare

			Nome dell'opportunità ↑	Contatto
☹	💬	1	Azienda A	Giovanni
+	💬	2	Azienda B	Olivia
-	💬	3	Azienda C	Cristina
!	💬	4	Azienda D	Gregorio
!	💬	5	Azienda E	Rebecca

- Importa i database e gestisci i prospect in un'unica schermata.



- Sviluppa la pipeline di vendita catturando lead con pochi click da vari canali: mail, biglietti da visita, moduli...

Gestione dei Lead

- 1 Creare e sviluppare
- 2 Gestire e collaborare
- 3 Chiudere e valutare

In arrivo	Trattativa	Preventivo inviato
3 Leads €15,541.00	3 Leads €120,000.00	2 Leads
AnwaShares €541,25 · 100	AllPoints €80,000.00	BeullakSign
TianBao €5,000.00	SunCorp €50,000.00	QDistrict
Capital Cab Co €10,000.00 · 100	XPrivic Ltd €10,000.00	

- Monitora l'avanzamento delle opportunità attraverso la pipeline di vendita passo dopo passo.



- Programma e registra ogni interazione, chiamate, mail, ecc... per stare al passo con le opportunità commerciali.
- Collega il tuo calendario e ricevi promemoria e notifiche.
- @Menziona i colleghi per collaborare.

Gestione dei Lead

- 1 Creare e sviluppare
- 2 Gestire e collaborare
- 3 Chiudere e valutare



- Chiudi più trattative e duplica le opportunità per gestire l'upsell e il cross-selling.
- Tieni sotto controllo la chiusura delle opportunità commerciali con un semplice elenco di task post-vendita.
- Valuta l'attività commerciale con le statistiche e migliora costantemente le performance.



Gestione delle vendite

- 1 Personalizzare in base alle esigenze aziendali
- 2 Gestire il team e monitorare le vendite
- 3 Analizzare l'attività e ottenere una reportistica aziendale

Processo di vendita

Personalizza le funzionalità di vendita di noCRM per adattarlo al tuo business.



Anagrafica

Personalizza e organizza le informazioni che vuoi raccogliere sul tuo cliente



Processo di vendita

Definisci ogni step del tuo processo di vendita



Segmentare le opportunità

Crea delle categorie e etichette per segmentare le diverse tipologie di opportunità commerciali



Azioni

Definisci le azioni che hai l'abitudine di effettuare (chiamata, mail, incontro...)



Processo post vendita

Predefinisci i modelli di processi post-vendita con i vari task post-vendita



Modelli d'email condivisi

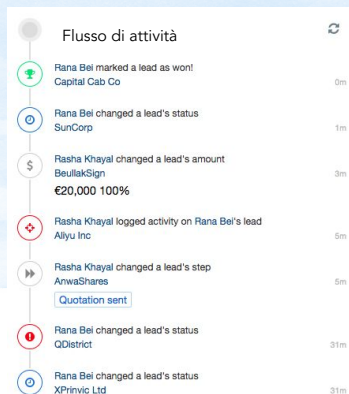
Crea modelli d'email condivisi

- Personalizza la pipeline di vendita.
- Personalizza l'anagrafica da compilare.
- Segmenta le opportunità per tipologia.
- Personalizza le azioni commerciali: mail, chiamate, incontri, offerte, ecc... per programmare gli appuntamenti e monitorare l'attività commerciale.

Gestione delle vendite

- 1 Personalizzare in base alle esigenze aziendali
- 2 Gestire il team e monitorare le vendite
- 3 Analizzare l'attività e ottenere una reportistica aziendale

- Assegna le opportunità e gestisci la riservatezza e i livelli di accesso del team.



- Segui e coinvolgi il team in tempo reale con il flusso di attività.
- Ottieni una panoramica completa e chiara della salute e della performance della pipeline di vendita.

Gestione delle vendite

- 1 Personalizzare in base alle esigenze aziendali
- 2 Gestire il team e monitorare le vendite
- 3 Analizzare l'attività e ottenere una reportistica aziendale



Gestione delle vendite

- Monitora le opportunità commerciali, monitora le vendite e ottieni una panoramica del tuo business per sbloccare l'incremento dei ricavi.
- Ottieni più visibilità e previsioni sulle vendite future.
- Valuta la performance del team e le statistiche di vendita più importanti per definire ciò che c'è da migliorare.

- 1 Personalizzare in base alle esigenze aziendali
- 2 Gestire il team e tracciare le vendite
- 3 Analizzare l'attività e ottenere una reportistica aziendale

Altri Vantaggi

Integrazioni e API

- Oltre 5.000 app da collegare per creare il tuo workflow
- Integra il gestionale aziendale e altre piattaforme tramite l'API

Supporto e Risorse

- Risorse disponibili sul nostro [Centro Assistenza](#) e sul nostro [canale YouTube](#)
- Chat in-app



E tante altre...

Prezzi

Kit Starter

Lascia Excel e inizia a gestire vere opportunità commerciali

Pagamento annuo
10€ utente/mese

Pagamento mensile
12€ utente/mese

Esperti di Vendita

Potenzia il processo di vendita aziendale dall'attività di prospecting alla chiusura delle trattative

Pagamento annuo
19€ utente/mese

Pagamento mensile
22€ utente/mese

Dream Team

Scala la strategia di vendita aziendale, gestisci la rete vendita e aumenta i ricavi

Pagamento annuo
29€ utente/mese

Pagamento mensile
35€ utente/mese

 [Vedi i Prezzi del Tuo Paese](#)

PREZZI

ONBOARDING PREMIUM

DA

1.200 EUR

Offerta di Onboarding Personalizzato

- Analisi del processo di vendita ed implementazione di noCRM in base alle esigenze aziendali
- 1 formazione amministratore (registrata)
- 1 formazione utente (registrata)
- 1 guida utente (documento PDF)
- Follow-up dopo 90 giorni

Contattaci

Scrivimi a ines@youdontneedacrm.com
o [prenota uno slot nel mio calendario](#)
per andare avanti con il tuo progetto...

Dicono di noi

Oltre 3.000 aziende usano noCRM.io in inglese, spagnolo, francese, portoghese, tedesco e italiano, in oltre 80 paesi!

Ottimo

Ottimo, ne ho provati diversi forse tanti e finalmente ho trovato ciò che cercavo, è quello più adatto al mio Business

Giuseppe Gianfredi, Agente di vendita

M2G Group



Lo trovo fantastico!



Uso noCRM.io da oltre un mese. È molto semplice da utilizzare, intuitivo e riesco facilmente a gestire le opportunità. Ottima l'idea di dividere i prospect dai lead: ciò evita confusione e consente di organizzare meglio le attività delle diverse risorse coinvolte nei processi commerciali. Molto utile la possibilità di definire una pipeline diversa per ogni prodotto/servizio. Lo trovo fantastico!

Salvatore D'alterio, Chief Marketing Officer

Abbate Srl



Risorse

Accademia di vendita:

[English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Deutch](#) | [Português](#) | [Italiano](#)

Centro Assistenza:

[Italiano](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Deutch](#) | [Português](#)

Webinar:

[Italiano](#) | [English](#) | [Spanish](#) | [French](#)

Canale Youtube

[Tutte le playlist](#)

Casi di Studio

Why AV Consultores PYMES recommends noCRM.io to SMBs. [Read here.](#)

USA Sports Group implementing noCRM.io as a recruitment system. [Read here.](#)

Estás Por Viajar improving the efficiency of their 20 people sales team with noCRM.io. [Read here.](#)

How Solid Wood Flooring Company is accommodating rapid growth with noCRM.io. [Read here.](#)

Tessan builds their Inside Sales Team with noCRM.io. [Read here](#)